Avec le soutien de la région
îledeFrance

CFA CODIS
Commerce Distribution - Services

Vivre son apprentissage autrement !

Des diplômes visés et des titres certifiés
BAC PRO / BTS / BAC+3 / BAC+5

COMMERCE DISTRIBUTION SERVICES

Le CFA CODIS, une expertise de plus de 15 ans

4 niveaux de formation de Bac à Bac+5
8 programmes "spécialisés en commerce"
550 apprentis recrutés
Plus de 500 entreprises partenaires
70 % des candidats placés par le CFA CODIS
80 % de diplômés par an (moyenne sur les 4 dernières années)
88 % d'insertion professionnelle (moyenne sur les 4 dernières années)

Sommaire

Edito 3
Le CFA CODIS cultive la différence

Un parcours complet du Bac au Bac+5 4

L'engagement du CFA CODIS 5-7
Vous accompagner dans votre recherche d'entreprise
Vous mener à la réussite à l'examen
(Re)trouver le plaisir d'apprendre
Vous offrir une ouverture à l'international
Vous accompagner dans votre insertion professionnelle
Vous permettre de révéler tous vos talents

Ca bouge au CFA CODIS 8-9

Notre offre de formation 10-17
Bac Professionnel Commerce
Bac Professionnel Accueil Relation Clients et Usagers (A.R.C.U.)
BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
BTS Négociation et Relation Client (NRC)
BTS Commerce International
BTS Technico-Commercial(e)
Titre de l'ICD certifié niveau II « Responsable du Développement Commercial »
Diplôme de l'ICD visé Bac+5

Le contrat d'apprentissage mode d'emploi
Modalités d'inscription
Informations pratiques
Les aides
Les entreprises qui nous font confiance
..... 18-20

Depuis 1991, le Cfa Codis cultive la différence

En un peu plus de 20 ans, le CFA CODIS est devenu une référence dans la formation aux métiers du commerce, de la distribution et des services en proposant une véritable filière d'insertion professionnelle allant du bac au bac+5.

Le CFA CODIS déploie un projet pédagogique ambitieux visant à :

- Vous accompagner au mieux vers **la réussite à l'examen** (80 % de réussite sur les 4 dernières années)
- Vous apprendre un métier
- Vous permettre de développer **des compétences transverses** pour intégrer au mieux le monde du travail
- Vous assurer **une employabilité durable** (88 % d'insertion sur les 4 dernières années)

Notre engagement :

- Une démarche d'accompagnement véritablement individualisé
- Une pédagogie différenciée et centrée sur les notions d'enthousiasme et de plaisir au service de la réussite pour tous
- Des outils de e-learning qui suscitent une plus grande motivation et permettent une approche pédagogique plus interactive (Campus Numérique, Crossknowledge, Tell me more, Gymglish, Voltaire, ENI)
- Des liens forts avec les entreprises partenaires qui sont visitées et contactées régulièrement
- Une dimension internationale omniprésente à travers des séjours à l'étranger (New York, Dublin …), des rencontres avec des étudiants américains de l'American Business School, des ateliers de théâtre en anglais ….
- Enfin de nombreux projets culturels et solidaires vous permettant de développer voire même de révéler vos talents

Pour des apprenti(e)s épanoui(e)s et engagé(e)s !

Caroline
Costa-Savelli
Directrice du CFA CODIS
ccosta-savelli@groupe-igs.fr
01 80 97 45 14

Un parcours complet du Bac au Bac +5

Sortie de collège ou de lycée

- Bac Pro Commerce
- Bac Pro Accueil Relations Clients et Usagers (ex-Bac Services)

En 2 ou 3 ans selon le parcours

Après Bac

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Technico-Commercial option négoce de biens et services industriels
- BTS Commerce International

Après Bac+2

- Titre certifié de l'ICD (niveau II) Bac+3
  « Responsable du Développement Commercial »*

Après Bac+3

- Diplôme de l'ICD visé Bac+5
  par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la recherche

Les résultats aux examens

(moyenne sur les 4 dernières années)

Bac Commerce	78 %
Bac Services	84 %
BTS MUC	69 %
BTS NRC	71 %
BTS Technico-Commercial	75 %
Titre de l'ICD "Responsable du Développement Commercial" (Bac+3)	93 %
Diplôme de l'ICD (visé Bac+5)	92 %

L'engagement du Cfa Codis

Vous accompagner dans votre recherche d'entreprise

Avant votre inscription, un accompagnement personnalisé :

- Orientation et entretien individuel de motivation
- Sessions de techniques de recherche d'entreprise (CV, lettre de motivation, simulation d'entretien, coaching individuel)
- Suivi de vos démarches et présentation de votre candidature à nos entreprises partenaires

Renaud Teagno

Responsable des Relations Entreprises
rteagno@groupe-igs.fr - 01 80 97 46 70

« La qualité de nos procédures de sélection, de notre projet pédagogique et de notre accompagnement favorise l'instauration d'une forte proximité et d'une confiance partagée avec de nombreuses entreprises aux secteurs d'activité diversifiés. Ce lien avec le monde professionnel constitue l'un de nos principaux atouts. Il nous permet aujourd'hui de proposer à une grande majorité des jeunes inscrits dans nos établissements des missions adaptées à leur profil de compétence, leur motivation et à leur localisation géographique. Nous sommes particulièrement attentifs à l'adéquation entre le poste proposé et le candidat. Nous savons qu'un contrat d'alternance réussi se construit dans la durée et la satisfaction de tous les acteurs concernés.

Vous mener à la réussite à l'examen

Des dispositifs pédagogiques performants et un accompagnement individuel pour donner à chacun les moyens de la réussite

- Un suivi individuel réalisé par le responsable de formation
- Des ateliers de soutien pour les matières générales
- Un training individualisé aux oraux professionnels
- Des points de progression réguliers avec les maîtres d'apprentissage (contact téléphonique pendant la période d'essai, réunions d'information, livrets de suivi, visites en entreprise, participation aux jurys des examens blancs)
- Des outils de formation à distance pour renforcer ces connaissances et s'entraîner

(Re)trouver le plaisir d'apprendre

Pour apprendre autrement !

- Un enseignement basé sur une démarche active, participative et ludique
- Une pédagogie basée sur **une dynamique d'échanges** entre équipe pédagogique, apprentis et entreprises
- Un cadre de travail **respectueux des différences et porteur de valeurs**

Zina Amour

Formatrice en mathématiques

« Mon objectif est de démystifier les mathématiques afin de rendre la matière moins ardue grâce à des méthodes actives. Je développe des méthodes pédagogiques différenciées inspirées, entre autre, des ouvrages de Bruno HOURST.
Plan de cours ou fiches de révision sous forme de « topogrammes » - Utilisation de jeux variés - Utilisation de « périphériques » (affiches disposées dans la salle de cours) - Intégration des « intelligences multiples » dans le processus d'apprentissage - Utilisation des nouvelles technologies, Adaptation du système d'évaluation : la notation est un encouragement et est basée sur la progression de l'apprenant. Elle évite la compétition entre apprentis et véhicule la notion de dépassement de soi. Chacun se fixe des étapes, des buts et évolue à son rythme - L'individualisation : j'assure le suivi de chacun. Ceux qui connaissent des difficultés se voient proposer des cours de soutien ».

Nathalie Sarre

Formatrice en anglais

« J'utilise des méthodes pédagogiques variées afin de susciter en permanence l'intérêt des apprenants : le jeu, la chanson, le théâtre, l'utilisation d'outils technologiques modernes. En effet, l'introduction de séquences ludiques en cours est très appréciée des jeunes car cela permet d'activer les connaissances et de créer une dynamique de groupe. Les jeunes les plus en difficulté font des efforts manifestes pour améliorer leurs scores. Le jeu favorise le travail de groupe et l'interaction des étudiants. J'utilise également le chant. Apprendre en chantant est un stimulant pour l'apprentissage de l'anglais surtout pour ceux qui ont des lacunes linguistiques importantes. L'objectif est de les habituer à écouter, reproduire les sonorités et à s'approprier le vocabulaire d'un texte chanté. Tout cela de façon implicite et ludique. La chanson est un outil qui permet de dédramatiser la prise de parole en public et de donner confiance à chacun. »

Fanny Cabon et Fred Lecat

créateurs de la Compagnie des Lilas, troupe de théâtre professionnelle qui regroupe des comédiens ayant également développé des compétences de formateurs.

« Depuis 6 ans, nous intervenons au CFA CODIS et nous utilisons différentes techniques théâtrales (improvisations, présentations collectives ou individuelles...) entre coaching, jeu, exercices, conseil et formation. Pour cela nous avons créé des approches ludiques et concrètes de cohésion de groupe, de prose de parole en public et de communication interpersonnelle.

***Notre objectif** : faire prendre du plaisir aux étudiants, s'accepter, prendre conscience de soi, de l'autre, du groupe afin de mieux poursuivre leur cursus ensemble.*
Plus que des enseignants professionnels, nous sommes des professionnels qui enseignons avec passion ».

Vous offrir une ouverture à l'international

Parce que travailler à l'international constitue un incontournable dans le monde professionnel actuel

- **Des séjours à l'étranger :** New York, Berlin, Cracovie, St Petersbourg, Londres... pour pratiquer l'anglais, s'enrichir, s'ouvrir à d'autres cultures
- **Un renforcement de la pratique orale de la langue** : cours en ½ groupe, introduction de méthodes pédagogiques actives (jeux de rôle, sketches de vente, jeux, chant, théâtre...)
- Un accès à **TELL ME MORE** et **GYMGLISH** : outils d'enseignement linguistique à distance
- Un **SINGING CLUB** : « Chanter en anglais de façon conviviale et ludique sur des répertoires modernes permet d'améliorer son accent et surtout de surmonter la peur de s'exprimer en anglais ».
- Des rencontres avec des **étudiants américains de l'ABS** (The American Business School of Paris)
- Une semaine internationale : des conférences, rencontres...

RENDEZ-VOUS
sur la web TV du CFA CODIS
www.cfacodis.com
pour visionner
"l'international au cœur de la pédagogie"

TELLMEMORE®

THE AMERICAN BUSINESS SCHOOL PARIS

Vous accompagner dans votre insertion professionnelle

88% des sortants étaient soit en poursuite d'études, soit en situation d'emploi 3 mois après leur sortie*

- Participer à des **modules d'enseignement complémentaires** pour préparer l'insertion professionnelle (développer son réseau, se préparer à l'entretien de recrutement, construire son projet professionnel...)
- Vous préparer à la reprise d'entreprise en passant « **le Permis de conduire de l'entrepreneur** » (préparé en collaboration avec la CGPME)
- Rencontrer des anciens et des professionnels lors de manifestations
- **Bénéficier du réseau Atouts Carrière** dédié aux anciens et accéder aux offres d'emploi des entreprises partenaires - **www.atouts-carriere.fr**

CGPME

ATOUTS CARRIERE
RÉSEAU EMPLOI DU GROUPE IGS

Moyenne sur les 4 dernières années

Vous permettre de révéler tous vos talents

- De l'**initiation au théâtre** avec des comédiens professionnels (travail de cohésion, prise de parole en public, gestion du stress)
- **Des projets culturels et artistiques :** sorties culturelles, manifestation annuelle sur le thème de l'art urbain (Urb'Art), participation à des projets régionaux (Apprentis au cinéma, Apprentiscènes)
- **Des projets « solidaires » :** deux semaines ont été consacrées à ce thème : une semaine sur la solidarité et une semaine sur le handicap
- Participer à des **challenges sportifs**

Ca bouge au Cfa Codis !

Des séjours à l'étranger : pour donner du sens à l'apprentissage des langues

Partir à Londres, Dublin, New York...

Echanger avec des jeunes étrangers suivant le même cursus de formation, aller à la rencontre d'entreprises, comparer les pratiques commerciales : autant d'occasions de mettre en pratique l'enseignement linguistique... et d'élargir ses horizons.

Et pour certains, grâce au **dispositif EUROSTART** proposé par le Conseil Régional Ile de France, l'occasion de partir 6 mois à l'étranger entre 2 cursus de formation, d'y travailler et de s'imprégner pleinement grâce à un hébergement en famille d'accueil.

Les « Négociales » ou comment se mesurer aux meilleurs

Ce concours national permet à des jeunes en formation d'être confrontés à des situations de négociation commerciale réelles. Le principe du challenge est pour les étudiants d'endosser le rôle d'un vendeur face à un professionnel jouant le rôle d'acheteur et de convaincre un jury lui-même composé de professionnels et d'enseignants. Depuis plusieurs années, le CFA CODIS participe à cet évènement qui compte plus de 5000 candidats dans plus de 30 centres de qualification sur l'ensemble du territoire. Avec un 2e prix en 2005 et un 3e prix en 2012 !

Michel Robert

Président Fondateur

« Au départ, c'était un jeu pour les étudiants. Aujourd'hui, c'est une référence ».

Nina Domech

3e Prix des Négociales 2012

« Participer aux Négociales m'a permis de me mesurer à des jeunes d'écoles de commerce et de rencontrer des professionnels et des recruteurs. Participer à la finale à Nancy est une expérience inoubliable. Beaucoup de pression, beaucoup d'émotion ! ».

Crossknowledge : le potentiel des nouvelles technologies au service d'une pédagogie moderne

« Qu'il s'agisse de développement personnel, de management, de finance, de stratégie, de marketing, d'interculturalité... les ressources pédagogiques proposées par CrossKnowledge (modules d'autoformation à distance) permettent à chaque étudiant un enrichissement de ses connaissances et compétences avec des modalités d'apprentissages nombreuses, innovantes, variées et évolutives. Chacun peut se l'approprier de façon personnalisée en fonction de ses attentes et de ses besoins et mesurer sa progression grâce à des tests d'évaluation. »

Gilles Prados

Formateur matières professionnelles

Isaac Wiener

Apprenti en BTS Management des Unités Commerciales

« Ce nouveau mode d'apprentissage a été un formidable outil pour approfondir mes connaissances et réviser de façon rapide et pratique et ainsi être plus clair dansl'expression de mes idées pour les écrits et oraux d'examen. »

Certification VOLTAIRE : pour plus de performance à l'écrit, à l'examen et en entreprise

Parce qu'écrire correctement correspond à une exigence tant académique que professionnelle, le CFA CODIS intègre dans ses parcours de formation l'outil VOLTAIRE. Pour permettre à chacun de travailler l'orthographe à son rythme et en fonction de son niveau. Avec la possibilité de passer la certification VOLTAIRE qui a pour vocation d'être mentionné sur le CV afin d'attester un niveau en orthographe auprès des recruteurs (au même titre que le TOEIC en anglais) et mettre ainsi en valeur une compétence différenciatrice.

Le « Permis de Conduire de l'entrepreneur » : l'entrepreneuriat au cœur de la pédagogie

Depuis 2010, le CFA CODIS propose aux apprentis préparant un BTS Négociation Relation Client de passer le « Permis de Conduire de l'entrepreneur » en partenariat avec la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME). Ce certificat reconnu dans le monde entier valide l'acquisition de connaissances essentielles en matière de gestion et d'économie. L'objectif est de préparer nos apprentis à une éventuelle création d'entreprise ou la reprise d'une entreprise en activité.

Marion Villain

Apprentie en
BTS Négociation et Relation Client

« J'ai souhaité participer au « Permis de Conduire de l'Entrepreneur » car j'ai pour projet de créer ou de reprendre une entreprise. Etant donné le contexte économique actuel, il est indispensable de saisir toutes les opportunités pour mener à bien son projet. Cette certification, couplée à l'apprentissage m'a permis de mieux connaître la réalité du monde professionnel. Elle est de plus un atout indéniable qui sait retenir l'attention des recruteurs. Je recommande vivement cette expérience, en espérant faire partie de la future génération de créateurs d'entreprises ! »

Le théâtre et des projets artistiques au service d'une pédagogie ludique

Au CFA CODIS, nous organisons des ateliers avec des comédiens professionnels pour travailler la cohésion des groupes, la prise de parole en public et la gestion du stress.
Les apprentis sont aussi invités à participer à de nombreux projets artistiques. Toutes les occasions sont bonnes pour apprendre à travailler en groupe, à développer sa culture générale, sa créativité, découvrir le travail d'écriture encadré par des professionnels, développer ses compétences à l'oral et mieux gérer son stress... Tout en s'amusant.

- Qu'il s'agisse de réaliser un film à travers le projet avec la FLEC (Fédération de l'Expression Culturelle et Cinématographique) ou le projet « Je filme le métier qui me plaît »
- Qu'il s'agisse d'écrire une saynette et de monter sur scène grâce au dispositif « Apprentiscènes »
- Qu'il s'agisse de découvrir une autre approche du 7e art à travers l'opération d'éducation à l'image « Apprentis au cinéma »

Bac Professionnel Commerce

Public concerné
Sortie de 3ème générale
ou titulaire d'un BEP tertiaire

Durée
2 ou 3 ans selon profil

Alternance pratiquée
1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

Métier
L'apprenti en baccalauréat professionnel Commerce participe à la vente et au fonctionnement du magasin et/ou du rayon, sous l'autorité d'un responsable de magasin ou d'un chef de rayon. Il accueille, conseille, oriente le client, vend et suit les ventes, surveille les stocks. Il suit l'évolution du chiffre d'affaires, participe à la mise en place d'opérations d'animations ainsi qu'à la gestion commerciale et à la vie du magasin.
Le titulaire du baccalauréat professionnel Commerce peut prendre la responsabilité d'une unité de vente autonome (magasin, stand, rayon), devenir adjoint responsable de petites surfaces de vente.

Les compétences visées
- Commercialiser et vendre des produits ou services
- Préparer et organiser l'offre produit
- Gérer un point de vente ou un rayon

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :
- Vendeur
- Conseiller de vente
- Animateur commercial
- Adjoint responsable de rayon ou de magasin

Le contenu de la Formation
- Français
- Anglais / Espagnol
- Histoire-Géographie
- Economie Générale et Droit
- Prévention Hygiène Sécurité
- Education Physique et Sportive
- Gestion / Vente / Animation
- Arts appliqués

Les missions réalisables pendant l'apprentissage
- Réaliser les ventes depuis l'accueil jusqu'à la prise de congé
- Installer la signalétique
- Mettre en place les facteurs d'ambiance
- Maintenir l'attractivité de l'espace de vente
- Réceptionner les marchandises
- Réaliser la procédure de passation de commandes
- Réassortir le rayon ou la zone en responsabilité

Catherine Teinturier
votre Responsable de Formation
cteinturier@groupe-igs.fr

Manuel Auffret
votre Responsable de Formation
mauffret@groupe-igs.fr

Bac Professionnel Accueil Relation Clients et Usagers (A.R.C.U)

Public concerné
Sortie de 3ème générale
ou titulaire d'un BEP tertiaire

Durée
2 ou 3 ans selon profil

Alternance pratiquée
1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

Métier
Le titulaire du BAC A.R.C.U peut prétendre à des emplois concernés par l'accueil et la relation aux clients ou aux usagers dans toutes les organisations susceptibles de recevoir des visiteurs, des clients, des usagers et du trafic téléphonique.

Les compétences visées
- Accueillir et prendre en charge le client / l'usager
- Gérer la fonction d'accueil
- Vendre des services ou des produits associés à l'accueil
- Gérer les activités connexes à l'accueil

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :
- Hôte(sse) d'accueil
- Hôte(sse) standardiste
- Hôte(sse) opérateur/ opératrice
- Téléconseiller(ère)
- Agent multiservices d'accueil (hôpitaux)
- Agent d'accueil, agent d'escale, (domaine du transport)
- Chargé(e) d'accueil...

Le contenu de la Formation
- Français
- Histoire, Géographie, Education civique
- 2 Langues vivantes
- Economie et Droit
- Prévention Santé Environnement
- Techniques et pratiques relationnelles
- Vente de services et/ou de produits associés à l'accueil
- Gestion et administration de la fonction accueil
- Arts appliqués
- Education physique et sportive

Les missions réalisables pendant l'apprentissage
- Accueil physique /téléphonique
- Prise de rendez-vous
- Traitement et suivi des réclamations
- Vente de services ou de produits
- Gestion des moyens internes et réservation de prestations de services externes
- Gestion du courrier, des plis et des colis

Ingrid Le Mailloux
votre Responsable de Formation
ilemailloux@groupe-igs.fr

BTS Management des Unités Commerciales (MUC)

Public concerné
Etre titulaire d'un bac

Durée
2 ans

Alternance pratiquée
1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise ou 3 jours/2 jours

Jérémy Perrin

Apprenti BTS MUC CFA CODIS

« Après un an de vie professionnelle, j'ai choisi de reprendre mes études avec un BTS Management des Unités Commerciales.
Ce sont les bons taux de réussite du CODIS qui ont arrêté mon choix.
Le CFA CODIS n'est pas une école ordinaire mais plutôt un campus.
On y apprécie l'encadrement avec le suivi des dossiers professionnels et on y développe l'autonomie.
Des ressources informatiques sont à notre disposition tels que l'intranet où encore Tell me more pour le perfectionnement de l'anglais. J'y apprécie toutes les activités qui y sont mis en place comme la rencontre avec les étudiants de l'American business School, les voyages à l'étranger, les sorties au cinéma, au musée ou au théâtre...»

Métier
Le titulaire du BTS MUC peut prendre la responsabilité de la gestion et du développement d'un point de vente, d'une agence commerciale, d'un centre de profit ou encore d'un site marchand dans des domaines très diversifiés : distribution, banque, assurance...

Les compétences visées
- Commercialiser des produits ou services
- Gérer un point de vente ou un rayon
- Manager une équipe
- Conduire des projets commerciaux

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :
- Assistant chef de rayon
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Adjoint responsable de magasin
- Responsable d'agence
- Animateur des ventes
- Télé-conseiller
- Responsable de rayon
- Responsable de site
- Chef de secteur

Le contenu de la Formation
- Culture Générale et expression
- Langue vivante
- Economie Générale et Droit
- Management des entreprises
- Management et Gestion des Unités Commerciales
- Communication
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Informatique commerciale

Les missions réalisables pendant l'apprentissage
- Vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Gestion de la relation client
- Gestion de rayon
- Suivi des approvisionnements
- Planification du travail
- Formation
- Recrutement

Catherine Teinturier
votre Responsable de Formation
cteinturier@groupe-igs.fr

Ingrid Le Mailloux
votre Responsable de Formation
ilemailloux@groupe-igs.fr

Estelle Pastor
votre Responsable de Formation
epastor@groupe-igs.fr

BTS Négociation et Relation Client (NRC)

Public concerné
Etre titulaire d'un bac

Durée
2 ans

Alternance pratiquée
1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

Métier
Le titulaire du BTS NRC peut prendre la responsabilité de la gestion de la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

Les compétences visées
- Commercialiser des produits ou services
- Manager une équipe
- Conduire des projets commerciaux

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :
- Responsable d'une équipe commerciale
- Commercial(e) junior
- Chargé(e) de clientèle...

Le contenu de la Formation
- Culture Générale et expression
- Langue vivante
- Economie Générale et Droit
- Management des entreprises
- Management et Gestion Commerciale
- Communication commerciale
- Conduite et présentation de projets commerciaux
- Informatique commerciale

Les missions réalisables pendant l'apprentissage
- Développement de la clientèle
- Négociation et vente
- Suivi des ventes et gestion de la relation client
- Organisation et management de l'activité commerciale

Pascal Le Gales
votre Responsable de Formation
plegales@groupe-igs.fr

BTS Technico-Commercial Option Négoce de biens et de services industriels

Public concerné
Etre titulaire d'un bac STI, S ou d'un bac Pro

Durée
2 ans

Alternance pratiquée
1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

Lilian Smet

Apprenti BTS Technico-commercial

« Venant d'un cursus bac professionnel dans le secteur du BTP, j'ai voulu m'orienter dans le domaine commercial. Désireux de conserver mes connaissances techniques, le BTS Technico-commercial était une évidence pour moi. Le CFA CODIS à été mon choix numéro 1. L'établissement met tout en œuvre pour la réussite de ses étudiants et leur épanouissement. J'ai été surpris par le suivi pédagogique des apprentis, le matériel et services mis en place (internet, ordinateur, Tell me more). J'ai eu l'opportunité d'effectuer un voyage merveilleux à Saint-Pétersbourg. La vie « étudiante » de l'école propose une multitude d'activités. Le CFA CODIS restera certainement mes meilleures années d'études»

Métier
Le titulaire du BTS Technico-Commercial peut prendre la responsabilité de la gestion de la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Les compétences visées
- Commercialiser des produits ou services
- Manager une équipe
- Conduire des projets commerciaux

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :
- Adjoint responsable service achat / service après vente
- Technico-Commercial(e) junior sédentaire ou itinérant
- Chargé(e) de clientèle technique

Le contenu de la Formation
- Culture Générale et expression
- Langue vivante
- Economie Générale et Droit
- Technologies industrielles
- Management et Gestion Commerciale
- Communication commerciale et négociation
- Gestion de projet

Les missions réalisables pendant l'apprentissage
- Vente de solutions technico-commerciales
- Développement de clientèle
- Gestion de l'information technique et commerciale
- Management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale
- Actions techniques
- Relation avec les fournisseurs

Pascal Le Gales
votre Responsable de Formation
plegales@groupe-igs.fr

BTS Commerce International à référentiel commun européen

Public concerné
Etre titulaire d'un bac général, STG ou Bac pro avec mention

Durée
2 ans

Alternance pratiquée
1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

Stage à l'étranger :
Lors de la première année, l'apprenti effectue une période de formation de 4 semaines minimum à l'étranger.
Le terrain de stage est proposé par l'entreprise d'accueil qui envoie l'apprenti dans une filiale ou chez un partenaire privilégié (client, fournisseur …)

Yanis Boucherie

Apprenti BTS Commerce International

« Après avoir étudié un an l'économie-gestion à la faculté, j'ai choisi de postuler au CFA CODIS afin de préparer un BTS Commerce International. Pour moi, ce qui fait la différence, c'est l'accompagnement proposé par le CFA CODIS, les outils d'e-learning qui permettent à chacun de travailler à son rythme (Tell me more, Crossknowledge). Enfin, j'apprécie particulièrement les ateliers proposés sur le campus (Singing Club, atelier théâtre, Urb'Art, sorties culturelles …). Convivialité et entraide sont deux notions garanties au CFA CODIS. »

Métier
Le titulaire du BTS Commerce International contribue au développement international de son entreprise par la commercialisation de biens et/ou services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation.

Dans quelles entreprises ? Ce métier s'exerce principalement avec une clientèle de professionnels dans ces domaines : entreprises industrielles ou commerciales, sociétés de négoce (société d'import-export, distributeur, grossiste...), prestataires de services (transporteur, transitaire, banque, assureur...), sociétés de services d'accompagnement à l'international.

Les compétences visées
- Mener une veille pour collecter des informations sur les marchés étrangers
- Prospecter, vendre et participer au processus de négociation à l'achat
- Assurer le suivi administratif et commercial des ventes et des achats
- Coordonner les services supports et les prestataires extérieurs

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :
- Commercial export
- Chargé(e) de mission à l'international
- Agent de fret
- Acheteur international
- Responsable de zone export...

Le contenu de la Formation
- Culture Générale et expression
- Langues vivantes
- Environnement économique et juridique
- Etude et veille commerciale
- Informatique commerciale
- Prospection et suivi de clientèle
- Communication et management inter-culturel
- Négociation vente
- Gestion des opérations d'import-export

Les missions réalisables pendant l'apprentissage
- Etudes et veille commerciales internationales
- Vente à l'export (prospection, négociation, suivi des ventes)
- Achat à l'import (recherche de fournisseurs, participation au processus de négociation, suivi des achats)
- Coordination des services supports à l'import et à l'export (montage des opérations import-export, suivi documentaire des opérations)

Catherine Teinturier
votre Responsable de Formation
cteinturier@groupe-igs.fr

Manuel Auffret
votre Responsable de Formation
mauffret@groupe-igs.fr

Responsable du développement commercial

Titre certifié de l'ICD Niveau II (Bac+3) - Inscrit au RNCP (JO du 21.07.09)

ICD INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) est une base de données des certifications à finalité professionnelle (Titres, Diplômes, CQP) **reconnues par l'Etat** et les Partenaires sociaux, classées par domaine d'activité et/ou par niveau. Il est consultable sur le site internet de la Commission Nationale de la Certification professionnelle **(www.cncp.gouv.fr)**

Public concerné

BTS ou DUT commercial ou un parcours de 120 crédits dans une école de commerce ou management

Durée

1 an
Ce titre peut également se préparer en 2 ans pour les titulaires d'un Bac+2 non commercial

Alternance pratiquée

3 jours tous les 15 jours en moyenne

Le salaire qui s'applique à cette formation est celui d'une formation de 2ème année.

Guillaume Dursus de Courcy

Apprenti préparant le Titre de l'ICD

« J'ai débuté mon parcours au sein du CFA CODIS en BEP Vente Action Marchande puis en Bac Pro Commerce. J'ai ensuite enchaîné avec un BTS Management des Unités Commerciales. Ce parcours m'a permis de valider 6 années d'expérience professionnelle dans 3 entreprises différentes. Ainsi, j'ai pu découvrir des environnements différents, développer mes compétences et accroitre mon niveau de responsabilité. En BTS MUC, j'ai occupé le poste de responsable de magasin au sein de l'enseigne STANBRIDGE. La proximité avec l'équipe du CFA CODIS et les moments de convivialité m'ont beaucoup aidé à développer mon projet professionnel. Aujourd'hui, j'ai choisi de poursuivre mon apprentissage en préparant le titre de l'ICD « Responsable du Développement Commercial » toujours au sein du CFA CODIS. On ne change pas une équipe qui gagne ! ».

Métier

L'objectif de la formation est de former des futurs dirigeants capables d'initier, d'accompagner et de piloter des projets de développement et de changement de l'entreprise.

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :

- Attaché(e) commercial
- Commercial(e) grands comptes
- Manager en point de vente
- Assistant(e) marketing
- Assistant(e) de communication
- Chargé(e) de promotion...

Le contenu de la Formation

Développement commercial
- Négociation commerciale
- Négociation grands comptes
- Contrats en engagements
- Management commercial
- Gestion opérationnelle et commerciale
- Marketing on line
- Marketing relationnel- CRM
- Politique Marketing
- Stratégie d'achats

Management d'entreprise
- Gestion financière
- Politique générale d'entreprise
- Droit du travail et relations sociales
- Analyse sectorielle
- Ethique des affaires
- Management d'équipe

Développement du capital personnel et professionnel
- Management de projet
- Business English
- Communication en situation professionnelle
- Rapport d'activités professionnelles et Passeport compétences

Les missions réalisables pendant l'apprentissage

- **Commercial et marketing :** Gérer un protefeuille de clients BtoB ou de fournisseurs, Définir des objectifs de développement commercial, Proposer et mettre en place des actions commercialesadaptées, Animer une équipe commerciale, Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM, Participer à des opérations de marketing opérationnel
- **Achats / supply chain / retail :** Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise, Maîtriser les flux logistiques et optimiser le supply chain management, Définir et mettre en oeuvre une politique d'achats, Animer un réseau d'enseignes
- **Management général d'entreprise :** Exercer son activité en mode projet, Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise, Manager une Business Unit

Manuel Auffret
votre Responsable de Formation
mauffret@groupe-igs.fr

Diplôme de l'ICD visé à Bac+5

par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

ICD INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Public concerné

Etre titulaire d'un bac+3 (180 crédits ECTS)

Durée

2 ans

Alternance pratiquée

1 semaine au CFA / 2 semaines en entreprise

Métier

Développer une expertise opérationnelle dans le « business » développement, complétée d'une vision stratégique des organisations.

Les compétences visées Management d'entreprise

- Exercer son activité en mode projet
- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Manager une Business Unit

Business Développement Commercial et marketing

- Gérer un portefeuille de clients B to B ou de fournisseurs
- Définir des objectifs de développement commercial
- Proposer et mettre en place des actions commerciales adaptées
- Animer une équipe commerciale
- Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM
- Participer à des opérations de marketing opérationnel

Achats / supply chain / retail

- Maîtriser les flux logistiques et optimiser le supply chain management
- Définir et mettre en œuvre une politique d'achats
- Animer un réseau d'enseignes

Ces compétences pourront se traduire par l'exercice des fonctions suivantes :

- Responsable des ventes
- Ingénieur commercial
- Directeur Marketing
- Category Manager
- Acheteur
- Chef de secteur
- Directeur de point de vente
- Chef de projet CRM

Le contenu de la Formation

Des enseignements fondamentaux en

- Développement commercial et marketing
- Pilotage générale d'entreprise
- Management commercial
- Affaires internationales
- Recherche et innovation
- Développement personnel

Des modules d'approfondissement en

- Management de la Relation Client
- Achats / Distribution

Les missions réalisables pendant l'apprentissage

- **Gestion de la relation client :** Diagnostic de la satisfaction client, analyse des comportements d'achat, pilotage de la satisfaction client, reporting et analyse des problématiques rencontrées par les réseaux commerciaux…
- **Marketing opérationnel :** Elaboration de programmes de fidélisation, conception et réalisation d'outils de communication, définition de critères de segmentation de la clientèle...
- **Actions commerciales :** Elaboration et contrôle des plans d'actions commerciales, participation à la key account négociation, animation des comptes-clefs, animation d'équipes commerciales…

Fehmi Koumi

Apprenti Monoprix sur le diplôme de l'ICD

« Le CFA CODIS est pour moi synonyme de succès depuis 4 années. J'ai tout d'abord entrepris un BTS Management des Unités Commerciales. L'accueil et l'encadrement au CFA, CODIS, l'intégration en entreprise, autant de facteurs qui m'ont permis de me révéler. Avec au final un BTS validé avec un 20/20 à la fameuse épreuve du PDUC (épreuve professionnelle orale) alors que je n'avais pas été un excellent élève jusque là. La rencontre avec de très bons formateurs et une entreprise d'accueil (Monoprix) qui a cru en moi m'ont amené à poursuivre en Bac+3. Et je me suis vu confier le poste de responsable du secteur caisse. Je poursuis actuellement ma formation en préparant le diplôme de l'ICD visé Bac+5 et j'occupe aujourd'hui le poste de sous-directeur de magasin. L'apprentissage est donc pour moi synonyme de réussite scolaire et d'insertion professionnelle».

Jérôme Pédraita

votre Responsable de Formation

jpedraita@groupe-igs.fr

Le contrat d'apprentissage : mode d'emploi

Apprendre en travaillant et travailler en apprenant

L'apprentissage permet à un jeune salarié l'acquisition simultanée d'un diplôme et d'une expérience professionnelle.

Pour les jeunes de 16 à 26 ans

- Un contrat de travail de 12, 24 ou 36 mois
- Une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Une formation en alternance rythmée entre périodes en entreprise et au CFA
- Une plus grande autonomie et des réflexes qui feront de vous un professionnel reconnu
- L'accès à un statut de salarié : l'apprenti est considéré comme salarié avec les avantages qui en découlent (rémunération, congés payés, avantages conventionnels, régime général de la Sécurité Sociale) et les devoirs de tous les salariés (rigueur, assiduité, professionnalisme)
- Un double accompagnement : l'apprenti est suivi au CFA par un responsable de formation et par un maître d'apprentissage en entreprise

Le maître d'apprentissage doit répondre à certains critères pour pouvoir remplir cette mission :

- Soit posséder un titre ou diplôme équivalent à celui préparé par l'apprenti et avoir au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans le métier
- Soit justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle et d'un niveau de qualification minimum

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- **Avoir moins de 26 ans** (des dérogations sont possibles en cas de contrats d'apprentissage successifs ou de reconnaissance RQTH)
- Être **titulaire du niveau requis** selon la formation choisie
- **Réussir les étapes d'admission**
- **Signer un contrat** d'apprentissage

Modalités d'inscription

Pour le Bac à Bac+2

1. Retournez votre dossier de candidature complété et accompagné impérativement des documents demandés.
2. Vous serez convoqué à une réunion d'information suivie de tests d'évaluation et à un entretien individuel.
3. Après votre admission, le service placement vous guidera dans votre recherche d'entreprise et présentera votre candidature à nos entreprises partenaires en fonction de votre profil.

Pour le titre de l'ICD certifié niveau II

1. Étude de votre dossier de candidature
2. Concours TAGE 2 : épreuves de logique verbale et numérique, calcul et mémorisation des textes Réflexion argumentée QCM en anglais Entretien de culture générale et/ou professionnelle Entretien de motivation
3. Après votre admission, le service placement vous guidera dans votre recherche d'entreprise et présentera votre candidature à nos entreprises partenaires en fonction de votre profil.

Pour le diplôme de l'ICD visé Bac+5

1. Étude de votre dossier de candidature
2. Concours TAGE MAGE : résolutions de problèmes et aptitudes verbales, épreuves de logique et de raisonnement QCM et essai en anglais Entretien de culture générale et/ou professionnelle Entretien de motivation
3. Après votre admission, le service placement vous guidera dans votre recherche d'entreprise et présentera votre candidature à nos entreprises partenaires en fonction de votre profil.

Informations pratiques

Recrutement des Apprentis : de février à septembre

Nous vous conseillons vivement de nous transmettre votre dossier de candidature et de passer les épreuves de sélection au plus vite pour profiter au mieux des offres de nos entreprises partenaires.

Rentrée des Apprentis : septembre - octobre

Démarrage du contrat d'apprentissage : entre septembre et novembre

Durée du contrat d'apprentissage : selon la durée de la formation, 12 ou 24 mois, avec une période d'essai de 2 mois

Le financement de votre formation correspond à la taxe d'apprentissage versée par votre entreprise d'accueil et à d'éventuelles subventions versées par le Conseil régional d'Ile de France.

A propos de votre rémunération

Elle varie selon votre âge et votre progression dans le ou les cycles de formations faisant l'objet de l'apprentissage. Elle est calculée en pourcentage du SMIC.

Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec LE MÊME employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage.

Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec UN AUTRE employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage (Décret n°2005-1117 du 06/09/2005 et article D117-5 du Code du Travail).

	1ère année de formation	2ème année de formation	3ème année de formation
16-17 ans	25% du SMIC	37% du SMIC	53% du SMIC
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC	65% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC	78% du SMIC

Les aides

Les aides aux apprentis

Le Conseil Régional Ile de France prévoit une aide à l'entrée en apprentissage pour les apprentis inscrits en première année dans les formations des niveaux IV à III d'un montant de 100 euros.

- Niveau IV (bac) : 150 euros
- Niveau I, II et III (BTS, licence, Master) : 75 euros

Les aides aux entreprises

Les entreprises recrutant des apprentis bénéficient de diverses aides :

- Exonérations de charges sociales
- Crédit d'impôt : 1 600 euros par an et par apprenti
- Prime régionale : 1 000 euros par an et par apprenti
- Aides de l'Etat

Les entreprises qui nous font confiance

ALINEA
AUCHAN
BOULANGER
BONNE JOURNEE
BRICORAMA
C&A
CAROLL
CARREFOUR
CASINO
CASTORAMA
CELIO
CHAMPION
CITROËN
CREDIT MUNICIPAL DE PARIS
DISNEYLAND RESORT PARIS
EDF
EPSON
ETAM
EUROSITES
FENWICK LINDE
FRANCE PRINTEMPS
FRANCE QUICK
FRANCE TELECOM
GDF SUEZ
INTERSPORT
ISS ABILIS
JULES
KIABI
KILOUTOU
KOOKAI
LA MAISON DU CHOCOLAT
LA PLATEFORME DU BATIMENT
LACOSTE
L'OREAL
MAIRIE DE PARIS
MONOPRIX
NAF NAF
NATIXIS
NICOLAS
OKAÏDI
ORANGE
PMU
PROMOD
PSA
REXEL
SAN MARINA
SCHNEIDER
SERGENT MAJOR
SFR-Service Clients
SOLARIS
SONEPAR
STEELCASE
TRUFFAUT
VIRGIN...

Le CFA CODIS, une expertise de plus de 15 ans

4 niveaux de formation de Bac à Bac+5
8 programmes "spécialisés en commerce"
550 apprentis recrutés
Plus de 500 entreprises partenaires
70 % des candidats placés par le CFA CODIS
80 % de diplômés par an (moyenne sur les 4 dernières années)
88 % d'insertion professionnelle (moyenne sur les 4 dernières années)

CFA CODIS
Commerce Distribution - Services

Hand'IGS
LA MISSION HANDICAP DU GROUPE IGS

Envoyez-nous votre dossier de candidature :
Service Inscriptions CFA CODIS
3 rue Pierre Dupont - 75010 Paris

Vous souhaitez des informations complémentaires ?
01 80 97 45 19 - cfacodis@groupe-igs.fr

Vous souhaitez contacter le service Relations Entreprises ?
01 80 97 46 70 - relationsentreprises@groupe-igs.fr

Le CFA CODIS souhaite favoriser l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez la Mission Handicap **Formation Hand'IGS :** handigs@groupe-igs.fr

Lieu de Formation
Le campus du CFA CODIS est implanté au cœur à Paris dans le 10ème arrondissement, à côté du Canal Saint Martin, cadre agréable et commerçant.

Accès facile
à proximité de la Gare du Nord et Gare de l'Est (5 mn à pied)
Métro le plus proche : station Château Landon, ligne 7.

Retrouvez-nous sur facebook

www.cfacodis.com

Décembre 2012 - Le Service Communication du Groupe IGS - Document non contractuel, l'organisme de formation se réserve le droit d'apporter toute modification qu'il jugera nécessaire. Crédits Photos : Brice Danthez - Tous droits réservés

COMMISSION EUROPÉENNE
Fonds social européen

îledeFrance